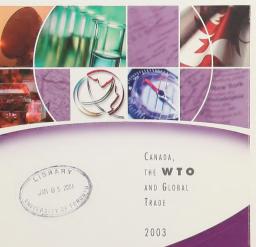
CAI EA - 2003 G47

Global trade, local benefits

Global Trade. Local Benefits





The benefits of trade are real and tangible: jobs in our neighbourhoods and economic activity as diverse and

Canadian firms are active around the world-introducing Europeans to the raste of organic wild rice, assisting health care and education in Tanzania through distance learning technology, treating wastewater in Alabama, and giving Germans innovative new ways to make electronic nayments. Canadian firms are in demand, and the world is their market.

So it's no big surprise to learn that Canada is one of the world's premier trading nations. We trade about \$2.4 billion in goods and services every day. Our exports alone represent roughly 41% of our gross domestic product. An estimated one in four Canadian jobs depends on exports Canadians have embraced trade and global commerce And global markers have returned the favour. For the past decade, Canada's trade with the world has risen year by year, contributing enormously to our country's economic stability and prosperity.



But not all the potential benefits of trade have been realized, Canada stands to gain as more markets open to our goods and our expertise. and other countries' rules become fairer for Canadian exporters.

Services, for example, account for three out of four jobs in Canada, ver this is a relatively untapped market where exports promise to increase greatly as the world becomes more acquainted with Canadian ingenuity and know-how, and

Canada's participation in the World Trade Organization (WTO) and other trade agreements is all about increasing opportunities for Canadian businesses and citizens-by encouraging liberalization and creating predictable and stable multilateral rules. It's about knocking down trade barriers and getting rid of confusing red tape. In short, it's about unleashing the potential of Canada's exporters so that they can build better futures for their communities

WHAT'S AT STAKE?

Canadians have a lot to gain from liberalized trade, and we are well placed to reap those benefits.

Our businesspeople are world-class, especially in the rapidly growing services sector. Engineering, environmental, management consulting, financial services, information technology, telecommunications and tourism firms have



The vest majority of Canadian exporters are small and medium-rived enterprises. For them, increased trade means additional income, higher productivity, and greater access to technology and investment. Trade helps make them more efficient and competitive

That's why Canada participates in the WTO and other trade agreements. The pages and pages of technical rules can seem pretty abstract to an average citizen. But these rules have a purpose: to increase opportunity and unlock potential. And at the WTO, those rules can be enforced. We settle our disagreements based on

Canadian consumers stand to gain tremendously from greater access to cheaper products, both domestically produced and imported. Canadian manufacturers will benefit from cheaper technology and components for their manufactured goods and inventions.

agreed-upon disciplines and not economic might.

So when Canadian negotiators sit down in Geneva of other world centres to hammer our good deals for Canada, their hearts are really back home-with a PE L pear moss firm that exports 95% of its production to Japan: with a Montreal consultant who designs power plants for countries around the world: with a Winnipeg ballet company that is sweeping audiences off their feet across the United States: and with Canadian consumers, who benefit from more choice and lower prices.

Look down the street, around the corner. Many of those small firms you see are exporters. Some have been at it for years. Others are just beginning. All of them have an interest in sensible trade rules that allow them to expand their markers and therefore build their operations in Canada.

So the next time you read a headline about global trade negotiations, think about what it really means, about the end result of all this activity. Think of that small firm that wants to spread its wings, your neighbour and fellow citizen who also wants to be a citizen of the world.

Canadian firms want to be world leaders. They want to be excellent. Why hold them back?



A NEW POUND OF TRADE NEGOTIATIONS

Canada is one of 1/46 members of the WTO and was a Agreement on Tariffs and Trade) in 1948 Canada is no stranger to global trade negotiations

In November 2001, WTO members met in Doha, Oarar, and launched a new mund of trade liberalization negotiations. The hard work is just beginning: penoriarions aren't scheduled to end until 2005

The "Doha Development Agenda"-so-named because of its specific attention to the priorities of developing countries—involves pegotiations on a wide range of issues. Among the most important are the reduction and eventual phasing our of all agricultural export subsidies and trade-distorting domestic support. and the reduction of other barriers to trade in agricultural and non-agricultural products. Negotiations on liberalizing trade in services will also intensify.

dumping, subsidies and countervailing duties; improving how disputes are settled: finding the best way to help developing countries adapt to WTO rules at a pace appropriate to their needs; and more.

In addition, members will lay the foundation for future work on trade facilitation, transparency in government procurement, foreign investment and

Members will also negotiate the relationship between WTO rules and international environmental agreements.

WHAT DOES THIS MEAN FOR CANADA? As negoriarions progress, Canada aims to shape rules that advance its priorities.

GREATER ACCESS TO MARKETS FOR CANADIAN EXPORTERS: Opening up the rapidly growing global market in services plays to our strengths as world-

class suppliers and creates opportunities for Canadians.

GREATER COMPETITIVENESS FOR CANADIAN FIRMS: The reduction and removal of other countries' tariffs and subsidies on key Canadian exports-including agricultural products, fisheries, aircraft, steel and shipbuilding-will bring prices into line with costs and make Canadian exports more competitive.

IMPROVED RULES FOR UNIFORMITY AND EFFICIENCY: Clarification of anti-dumping measures will help reduce trade disputes in areas important to Canada, and improved trade facilitation rules will reduce red tape at border points and ease the flow of goods and services.



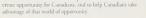
PROTECTION AND PROJECTION OF CANADIAN VALUES: Canada will maintain policies that promote our culture, preserve the kind of social programs we want, and



WTO trade negotiations continue, and ministers will meet at the

WTO and in other trade agreements and negotiations.

While the details of trade are complex. Canada's aim is clear: to



For more information

www.tradegareements.ac.ca

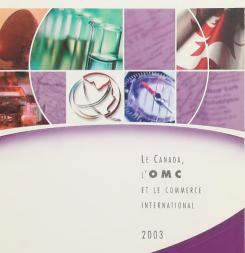
www.wto.ac.ca

foreign markers

www.infoexport.gc.cg

Tel: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000







CE QUE LE COMMERCE REPRÉSENTE POUR LE CANADA

es acaptages du commerce sont réels et tangibles : ils créent des emplois autour de nous et une activité économique aussi

Des entreprises canadiennes ont des activités nartout dans le monde - elles initient les Alabama et offrent aux Allemands des solutions novatrices pour effectuer des paiements électroniques. Les sociétés capadiennes sont en demande, et elles sont présentes dans le

commercants au monde. Nos échanges commerciaux s'élèvent à environ 2.4 milliards de dollars en biens et services chaque jour. Nos exportations représentent à elles seules à peu près 41 % de notre produit intérieur brut. Environ un emploi sur quatre dépend des exportations. Les Canadiens se sont découverts une passion pour le commerce et les cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux du Canada avec d'autres pays ont augmenté d'année en année, contribuant considérablement à la prospérité et à la

Toutefois, tous les avantages potentiels du commerce n'ont pas été exploités. Le Canada a encore beaucoup à gagner. En effer, un nombre croissant de pays ouvrent leur marché à

Les services, par exemple, représentent trois emplois sur quatre au Canada, Cependant, fortement augmenter au fur et à mesure que les pays découvriront l'ingéniosité et l'expertise canadiennes, et que des règles mieux adaptées ouvriront davantage le système.

entreprises et les citovens canadiens, en encourageant la libéralisation et en créant des rècles multilatérales prévisibles et stables. L'objectif est d'éliminer les entraves au commerce et les formalités administratives ambigues. En résumé, il s'agit de donner la bârir un meilleur avenir pour leurs collectivités.

DUFLS SONT LES ENJEUX?

Les Canadiens ont beaucoup à gagner de la libéralisation

Nos gens d'affaires sont de classe mondiale, surtout dans le secteur des services qui est en plein essor. Diverses entreprises des secteurs du génie, de l'environnement. des conseils en gestion, des services financiers, de la rechnologie de l'information,



des référentamications et du toutieme ont déix réusei à c'imposer our les marchée mondiaux

La grande majorité des exportateurs canadiens sont de petites et movennes entreprises Pour elles l'augmentation des échanges commerciaux est synonyme de revenus supplémentaires, d'une productivité accrue et d'un plus grand accès à la technologie et à l'investissement. Le commerce les rend plus efficaces et plus concurrentielles

C'est pourquoi le Canada participe à l'OMC et à d'autres accords commerciaux. Les règles techniques qui s'étalent sur des pages et des pages peuvent sembler très abstraires au citoven moven. Mais ces règles ont un morif : accroître les débouchés et concrétiser le potentiel des entreprises canadiennes. Et à l'OMC ces règles neuvent non de la nuissance économique

d'avoir plus facilement accès à des produits moins chers, qu'ils soient profiter de technologies et de facteurs de production moins coûteux pour leurs biens fabriqués et leurs inventions.

Ainsi, lorsque des représentants canadiens s'assoient autour d'une rable à Genève ou dans d'autres centres mondiaux pour négocier de bonnes conditions pour le Canada, ils défendent en fait les intérêts de toure la collectivité canadienne - v compris ceux d'une société productrice de tourbe de l'Île-du-Prince-Édouard qui exporte 95 % de sa production au Japon: d'un expert-conseil montréalais qui concoit des centrales électriques pour les pays du monde entier: d'une compagnie de ballet de Winnipeg qui soulève l'enthousiasme du

public aux quatre coins des États-Unis: et des consommateurs canadiens qui

Regardez autour de vous. Bon nombre des petites entreprises que vous connaissez exportent à l'étrapper. Certaines le font depuis des années et d'autres n'en sont qu'à leurs déburs. Toutes ont intérêt à ce que des règles commerciales raisonnables leur permettent d'étendre leurs marchés et, par conséquent, de prendre de l'envergure au Canada

La prochaine fois que vous lirez un titre concernant des négociations commerciales internationales, pensez à ce que cela signifie vraiment, au résultat final de toute cette citoven canadien comme vous, qui veut également devenir un citoven du monde.

Les entreprises canadiennes veulent être des chefs de file mondiaux. Elles veulent exceller. Alors pourquoi les retenir?



UNE MOUVELLE SÉRIE DE

Le Canada est l'un des 146 navs membres de l'OMC et il a VÉGOCIAMONS COUNTESCUEIS Été un des membres fondateurs de son prédécesseure le GATT (Accord nénéral sur les tarifs douaniers et le commerce) en

En novembre 2001, les membres de l'OMC se sont rencontrés à Doba, au Ourar nour lancer une nouvelle série de négociations sur la libéralisation du commerce Le revail le plus ardu ne fair que commencer puisque les négociations doivent se

Le « Programme de Doha pour le développement » — qui doit son nom à l'attention toute particulière portée aux pays en développement — implique la importantes figurent la réduction et l'élimination progressive de toutes les subventions agricoles à l'exportation et des soutiens internes qui faussent les agricoles et non agricoles. Les négociations sur la libéralisation du commerce des

un rythme adapté à leurs besoins.

De plus, les membres ietteront les bases de futures discussions qui porteront sur la facilitation du commerce, la transparence des marchés publics, l'investissement étranger et la politique de la concurrence, et continueront d'apporter des

améliorations visant à faconner une OMC plus transparente et plus ouverte.

accords internationally sur l'environnement.

Au fur et à mesure que se dérouleront des négociations, le

POUR LE CANADA FACILITED L'ACCES AUX MARCHES DES EXPORTATEURS CANADIENS : L'ouverture du marché mondial des services, qui est actuellement en plein essor, représente un atout et crée des débouchés pour les Canadiens car nous excellons dans

Acceptives La compétitivité nes entreprises canabiennes : La réduction et canadiennes clés, dont les produits agricoles, les produits de la pêche, les aéronefs,



AMÉLIORER LES RÉGLES POUR LES DENDRE PLUS UNIENDMES ET PLUS EFFICACES . La clarification des mesures antidumpina aidem à diminues le nombre de différende commerciaux dans des domaines qui sont importants pour le Canada, et l'amélioration des rècles sur la

PROTEGER ET PROJETER LES VALEURS CANADIENNES : Le Canada



PROCHADIS Les pérociations commerciales de l'OMC se noursuivent et

et de consulter les Canadiens sur les travaux réalisés au sein de l'OMC ainsi que

Rien que les détails des accords commerciaux soient complexes. l'objectif du

Pour plus de renseignements

Le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur

www.accordscommerciaux.ac.ca

www.omc.gc.co

www.infoexport.gc.ca.



